

GROWTH LEAD (80-100%)

Ort: Zürich / Hybrid

Über uns

Wir sind ein ConTech-SaaS-Startup, das Kostenprozesse im Bau neu denkt. Statt manueller Copy-Paste-Prozesse schaffen wir durchgängige digitale Workflows, die KMU Bauunternehmen mehr Effizienz und Produktivität ermöglichen.

Als Growth Lead verantwortest du unsere Demand Generation Massnahmen. Du bist für die Konzeption und Umsetzung datengestützter Strategien zur Akquise, Aktivierung und Bindung von B2B-Kunden verantwortlich.

Deine Aufgaben

- **Verantwortung für die Wachstumsstrategie** – Du entwickelst und implementierst multi-channel Kampagnen zur Steigerung von qualifizierter Pipeline, Revenue und Markenbekanntheit.
- **Outbound Lead Generation** – Du baust und optimierst Kampagnen über E-Mail, LinkedIn und weitere relevante Kanäle, einschliesslich Retargeting.
- **Optimierung des Growth Funnels** – Du verantwortest die Initiativen in Akquise und Aktivierung, um LTV und Conversion Rates zu maximieren.
- **Experimentieren & Optimieren** – Du führst A/B-Tests durch, analysierst die Funnel-Performance und iterierst schnell auf Basis der gewonnenen Insights.
- **Analytics & Reporting** – Du baust Dashboards auf, überwachst relevante KPIs und lieferst fundierte Erkenntnisse zu Performance und ROI der Kundenakquise.
- **Cross-funktionale Zusammenarbeit** – Du arbeitest eng mit Sales, Customer Success und Product zusammen, um gemeinsam die GTM-Strategie abzustimmen.

Das bringst du mit

- 5+ Jahre Erfahrung im Bereich Demand Generation, idealerweise im B2B-SaaS- oder ConTech-Umfeld
- Nachweislicher Track Record beim Aufbau und der Skalierung von Lead-Generierung sowie bei der Steigerung von qualifizierter Pipeline.
- Fundiertes Verständnis von **Outbound Lead Generation Strategien** und relevanten SaaS-Kennzahlen wie CAC, Payback, LTV/CAC und NRR.

- Direkte, praktische Erfahrung mit HubSpot sowie Analytics- und Reporting-Tools.
- Starke datengetriebene Arbeitsweise und sicherer Umgang mit Kennzahlen, Funnels und Attributionsmodellen.
- Muttersprache Deutsch oder verhandlungssicher sowie gute Englischkenntnisse.
- Startup-Mentalität – du arbeitest proaktiv, pragmatisch und fühlst dich in einem dynamischen Umfeld wohl.

Nice to Have

- Erfahrung mit Clay, Lemlist oder vergleichbaren Lösungen.
- Erfahrung im ConTech-Umfeld.
- Vertraut mit High-Volume B2B Sales und transaktionalen Go-to-Market-Modellen.
- Erfahrung im Aufbau von Go-to-Market-Strategien und skalierbaren Vertriebsprozessen von Grund auf.

Was wir dir bieten

- Gestalte als Teil eines early-stage Teams die Digitalisierung der Baubranche aktiv mit.
- Arbeite eng mit der Geschäftsleitung zusammen, um direkt Einfluss auf das Unternehmenswachstum zu nehmen.
- Nutze den Freiraum, Dinge auszuprobieren, schnell zu lernen und Verantwortung zu übernehmen.
- Leistungsabhängiger Bonus und Equity Option.

Deine KPIs

- Anzahl und Pipeline Value der generierten Opportunities.
- Cost per Opportunity (CPO).
- Pipeline Contribution & ROI der durchgeführten Kampagnen.